

商人一生要修炼的**十大智慧**
商海沉浮中稳立浪尖的**常胜锦囊**
成就商界骄子的必读指南

教你练就经商的本领，找到生意的门径，
轻松走上赚钱的财富大道

经商

十诫

李津
编著

地震出版社

经商十诫

李津
编著

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经商十诫/李津 编著. —北京:地震出版社,2007.1

ISBN 978-7-5028-3007-6

I. 经… II. 李… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 160453 号

地震版 XT200600293

经商十诫

李 津 编著

责任编辑: 张友联

责任校对: 孙铁磊

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709

传真: 68467972

编辑室: 68467982

经销: 全国各地新华书店

印刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

版 (印) 次: 2007 年 2 月第一版 2007 年 2 月第一次印刷

开本: 690×960 1/16

字数: 206 千字

印张: 16

书号: ISBN 978-7-5028-3007-6/F·339 (3666)

定价: 26.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

前言

现代人都有了这么一个观念：只有经商才会使自己变富。且不论说这个观念有没有道理，先说商人所置身的社会和周围的环境在发生着日新月异的变化，而商人所要做的就是必须不断地充实和改进自己，才能适应这种变化。

商海扑朔迷离、纷繁复杂。想在茫茫的商海中找到适于自己经营的项目、大捞一把是十分困难的。想在商海中找到确保盈利的项目，除了个人的胆识、才能之外，最重要的是智慧。“文化水平”并不完全等于“智慧”。成功人士的智慧表现在：看问题能把握精神实质，抓住关键；有一种洞悉事物发展过程和结果的直觉。书读得再多的人也不一定有这种本领。这就是为什么请经济学专家、学者、教授去经商，不一定人人都能赚钱的道理。

经商难，难经商。面对日益激烈的社会竞争，商人也在逐渐地变得更有压迫感和竞争力。不可否认的是，整个社会的高速发展是和商人有着密切联系的。而商人也成了这个社会上最受关注的一群人，他们的成功示范作用使一些没有经商的人也开始摩拳擦掌，跃跃欲试，准备下海“捞”上一把。

但是，并不是你肯下海，就会捞到财富的，想在商界上有一番作为，就要自强不息、更新观念、以变求强、看势而为，知进知退，经商，并不是一件容易的事。

经商的历史源远流长，商业文化博大精深，在漫长的商业活动中，逐渐培育出中国商人“秘而不宣”的经营谋略，本书归纳起来为“经商十诫”，这些智慧适用于所有的经商者。俗话说：“内行看门道，外行看热闹。”经商是门大学问，学问中也有门道。没有经商经验却又想经商的朋友，《经商十诫》会成为你得力的助手。

如果你想成为一个成功的经商者；如果你想渴望在经商的道路上成为百万富翁，想迅速学会赢得财富的妙法；如果你想在这个商业化的社会中成为赚钱高手；如果你想把你头脑中的知识变成实实在在的物质财富；如果你希望在经商的人生旅途上少走些弯路；如果您希望拥有伟大的事业，成就财富的霸业；如果你想涉足商海，大展宏图，却被一些实际问题困惑着，找不到解决的方法；如果你想遨游商海，赢得财富……就尽快品读本书充满智慧的十条诚言吧！

李 津

2007年1月于北京

目 录

一、商者要有自己特有的赚钱专长与门道 / 1

在经商的道路上需要不断解放思想，更新观念，同时要学会与坚持自己特有的东西与门道，只要在合法的基础上，一切赚钱的思路与观念，对于以盈利为目的的商人来说，都是需要借鉴与行动的。

1. 新观念打开生意之门 / 2
2. 更新经商观念，跟上时代步伐 / 5
3. 摒弃消极心态 / 8
4. 冷门也有出路 / 14
5. 赚钱是商人的天职 / 20
6. 商场无小事，小心“蝴蝶效应” / 23
7. 要从正当途径赚钱 / 26

二、商道生存能随市而变者才能基业常青 / 29

适者生存是什么？就是要改变自己。如今社会竞争异常激烈，想要在百变的环境下很好地生存下去，商人们只有及时地调整观念、端正态度、以变应变，改变自身，才能不断地适应社会需求、赢得市场，从而脱颖而出、立于不败之地。

1. 敢变才有发展 / 30
2. 死守经验不如不要经验 / 33
3. 善走新道，出奇制胜 / 36
4. 适应环境，该变就变 / 40
5. 决策要随机应变 / 44
6. 保持新颖的创造力 / 47
7. 经营，就要有自己的个性 / 51

三、商人小胜靠智，大胜靠德 / 55

常言说：小胜靠智，大胜靠德。作为商人同样如此。每个人靠自己的才智赚点钱容易，但要想赚大钱，做大事业，仅凭一点点聪明是做不到的。

有句话叫做“商道即人道”。所以一个成功的商人，他首先必须有一定的自身修为，而有良好品行的人并不是天生的，他需要后天进行自我完善，进行成功者必要的“修炼”。

1. 商道即人道：做生意先做人 / 56
2. “管理”好自己 / 58
3. 小心骄傲自满害了你 / 61
4. 居安思危，保持清醒头脑 / 65

- 5. 勿以胜为喜，勿以败为忧 / 68
- 6. 从小处寻找赚钱机会 / 70
- 7. 节省钱财，要懂得开源节流 / 73

四、一个好汉三个帮，聪明的商人要学会借力而行 / 77

在经商的道路上，要善于借力，毕竟一个人的力量是极其有限的，常言道：一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。一个人，一个企业要成功，就得借他人的力量。借力既是一个科学的方法，又是一个成功的法则，更是一种达到奋斗目标思维。

对经商者而言，借力的作用更是不可小视。从借力的方向而言，要学会借自己的同盟、组织的力量，用他人的力来为自己增加力度、强势和动力，以达到四两拨千斤之效果。

- 1. 好风凭借力，送我上青天 / 78
- 2. 关系是经商的资本 / 83
- 3. 建立你的人际关系网 / 87
- 4. 合作是壮大自己的手段 / 92
- 5. 借鸡生蛋，借钱生钱 / 96

五、冒险≠盲目投资，看得清风险才能稳健赚钱 / 103

高风险意味着高利润，勇于冒险，敢于担当风险，是商人应具备的胆识，但是，必须要在有一定把握的前提下，要能够把眼前的风险看得清楚，自己心中有数，否则，冒险会害了你的。也就是说并不是冒险不好，不能冒险，而是在冒险的同时，也要有稳健的一面，用冷静的头脑去分析一下这个险值得不值得冒。冒险≠盲目投资，只有冒险

和稳健共存，才能成功经商。

1. 有冒险，才有利润 / 104
2. 冒险不等于蛮干 / 108
3. 头脑冷静是正确决策的关键 / 112
4. 欲求发展先要稳健 / 115
5. 冒险和稳健共存 / 117
6. 不要把鸡蛋放在一个篮子里 / 121

六、商人的天职就是时刻像猎狗一样捕捉商机 / 125

商场之中，机会多多，但最关键时，往往只有几步，如果你把握住了，这个机遇将让你拥有财富，你的生活将得以提升。而如果有一个商机放在你面前，你错过，说不定你就错过了人生中的辉煌。所以，作为商人，你的天职就是要像猎狗一样时刻以敏锐的双眼捕捉商机，努力地去争取，好好地把握每个机会。

1. 机不可失，慧眼识商机 / 126
2. 把握时机，果断出击 / 131
3. 把握商机，“钱”途无量 / 134
4. 想占领市场，必须抢占先机 / 138
5. 政策中蕴含着无限商机 / 143
6. 人弃我取，商机不总是随大流 / 146

七、经商也要看势而为，知进知退 / 151

商场形势更是多变，在不同的情况下，一个成功的商人所要做的事也不一样。有条件了，你就要努力进取，不合时宜就不得强打硬拼，与其往前走只会撞个头破血流，而这时适当的后退，正是为再进一步打下良好的基础。所

以，经商要看势而为，进退有度。

- 1.退一步海阔天空 / 152
- 2.巧妙让步，不会吃亏 / 158
- 3.经商不能急于求成 / 161
- 4.赶上潮流好赚钱 / 164
- 5.顺风行事，不使蛮劲用巧劲 / 169

八、人脉就是钱脉，赚钱先要“赚人” / 175

古人说“得人心者得天下”，这句话对商界来说，也非常适用。

“人和”是任何一个商人成功的前提，试想一下，如果一个人处处树敌，那还有谁愿意帮他，如果一个商人不能够得到顾客的信赖，那他的生意必定做不下去。所以，在经营中，“人”才是关键，顾客是你的上帝。只有讨得“人和”，商人才能成功。

- 1.先理人，再理财 / 176
- 2.得人心者得财富 / 180
- 3.名声和广告就是利润 / 183
- 4.以利还人，有钱大家赚 / 187
- 5.感情投资，一本万利 / 191

九、成功的商人要能经得起失败与挫折 / 195

选择经商，就注定选择了磨练。所以，作为一个商人，只有自强不息、勇往直前才能取得成功；只有自强不息、敢于挑战才能不断进步；只有自强不息、勇于创新才能不断开拓进取；只有自强不息、顽强拼搏才能永远立于不败之地！

1. 经历风雨，才能见彩虹 / 196
2. 商人——坚强是成功的前提 / 199
3. 靠他人不如靠自己 / 203
4. 不屈不挠，锐意进取 / 208
5. 在逆境中锻炼自己 / 211
6. 财富属于不服输者 / 216
7. 每个人的命运都掌握在自己手里 / 219
8. 看淡厄运，或许它就是个机会 / 223

十、学习的能力——经商不可缺少的能力 / 227

无论什么人，什么时候，都离不开学习。学习能使一个人跟得上时代，保持鲜活的思想。对于一个商人来说，学习的意义更非同小可。在商场打拼，输赢是常事，而知识，是一种对手永远无法赢走的财富，拥有它，你就能创造出财富。所以，要活到老，学到老，让学习成为发展中不竭的动力。

1. 活到老，学到老 / 228
2. 知识就是财富 / 233
3. 有知识才能致富 / 235
4. 永远不要满足现状 / 239
5. 善于向他人学习 / 242

经商十诫 之一

商者要有自己特有的赚钱专长与门道

在经商的道路上需要不断解放思想，更新观念，同时要学会与坚持自己特有的东西与门道，只要在合法的基础上，一切赚钱的思路与观念，对于以盈利为目的的商人来说，都是需要借鉴与行动的。



经商十诫之一：商者要有自己特有的赚钱专长与门道

1. 新观念打开生意之门

从古至今，在经商鼎盛时期，都会造就一大批富翁，而每一个富翁的锻造都是当别人不明白时，他明白自己在做什么；当别人不理解时，他理解自己在做什么。所以当别人明白时他已经成功了，当别人理解时他已经富有了。

现在的很多人都是靠打工拿工资，他们用自己辛勤的汗水却成就了老板的事业，用自己的辛勤烘托领导的辉煌。他们辛苦工作二三十年，月工资还不过千。省吃俭用几十年，可买个住房还要七凑八借地到处借钱。头顶同样的蓝天，脚踏同样的大地，一样的政策，一样的条件，为什么有人月赚万元乃至数十万元，有人却长期徘徊在温饱线上？

财富究竟从哪里来？成功的奥秘在哪里？这是许多人都关心的问题。答案就是钱来源于头脑，钱会往有头脑的人的口袋里钻，正所谓：脑袋空空口袋空空，脑袋转转口袋满满。经济学家指出，人与人的最大差别是脖子以上的部分，有人长期走入赚钱的误区，一想到赚钱就想到开工厂，开店铺。这一想法不突破，就抓不住许多在他看来不可能的新机遇。其实真正想一想，成功与失败，富有与贫穷，只不过是一念之差。当初若只要带几千元进入股市，不出几年也许会成为百万富翁；当初只要投资几百元就可以摆地摊，十年后就可能成为大老板。有人说当初我要是做，一定会比他们赚得更多……不错，你的能力或许比他们强，你的资金或许比他们多，你的智慧或许比他们高，你的经验或许比他们足，可是明摆着就是当初的一念之差，观念不但决定了当初人们不会去做，而且还决定了人们在10年后的今天贫穷依旧。

不同的观念决定不同的人生。面对一个来之不易的良好机会，有的人当机立断，结果却出人意料——成功了，可是有些人总是拿不定主意，前怕狼后怕虎，于是就去问周围的亲戚朋友，问了10个人肯定有9个人说不能做（因为他们不去仔细了解情况，还自以为聪明便会妄下断言），这样自己就随波逐流，机会就这样毫不在乎地放弃了，其实我们应该清楚地知道机遇是来之于新生事物，而新生事物之所以新，就是因为90%以上的人还不知道，尚未发现，等90%的人知道了就不能把它看做是新生事物了。这一点，我们可以想想10年前的股票，20年前的君子兰……

所以，经商者务必谨记，在这个竞争激烈而又变幻莫测的世界上，经商必须有新的观念、新的方法、新的发明、新的创造、新的赚钱之道、新的理财技巧……因为只有这样才能打开自己的市场销路，且能在市场上立于不败之地！

很多人商场失意，不是因为他们没有好的机会，而是没有好的观念。观念决定成败。在相同的客观条件下，由于人的观念不同，主观能动性的发挥就不同，各种行为也就不同。有的人因为具备先进的观念，虽然一穷二白，却白手起家，出人头地；有的人即使坐拥金山，但由于观念落后，导致家道中落，最后穷困终身。亿万财富买不来一个好的观念，而一个好的观念却能让你赚到亿万财富。为什么世界上所有的财富拥有者都能够在发现、捕捉商机上独具慧眼、先知先觉呢？根本原因就是他们思想上不保守，观念更新快。

在香港有一家地处僻静小街的名为“百日馨”的服装店，服装的品种也如名字一样，品种很多，也很符合年轻人的风格，价格也不是很贵。但是由于香港服装业很发达，像这样的服装店遍地都是，因此同行之间的竞争十分的激烈。而这个小店的地理位置又给它的竞争带来了极为不利的因素。在这种情况下，“百日馨”只有两条路可



经商十诫

商人一生要修炼的十大智慧

「犹太商人的成功法则」
与一切知识交朋友，也可以从朋友那里学习知识。

走，一条是尽快关门；另一条是脱颖而出。老板当然不想关门了事，可是若想在众多同行中脱颖而出，就必须想出别具一格的促销方法。

该店的老板和员工每时每刻的都在挖空心思、绞尽脑汁的想一条使服装店生意兴隆的妙计。这时，一个毫不显眼的员工灵机一动，向老板提出了一条很好的经销策略。

第二天，香港的各大报纸同时刊登出一则广告：百日馨服装店从国外引进了一批最新豪华男女服装，价格2000元到5000元不等。自然，广告中还对这批服装大肆夸奖了一番。这则广告一登出，讲究穿着的香港人立刻口耳相传，没过几天，这条僻静的街道随着百日馨顾客的增多而日益喧闹起来。

百日馨服装店经过员工的精心布置，也格外的井然有序，给人眼前一亮的感觉。店内最显眼的柜台内挂满了世界各地的名牌服饰，有真丝手工绣花女式套装，也有男士各种高档西服衬衫，这些服装每件都是做工精细，用料考究，款式新颖、时尚，无一不吸引着挑剔的顾客们的目光。但是，虽然这些服装完美的无法形容，可昂贵的价格却不是每个香港人都舍得消费的。而该服店就是抓住消费者的这个心理，这也是他们此次促销谋略利用的重要筹码。在各个名牌的另一侧，布置着各种仿名牌服装，款式与豪华套装大致相同，只是做工和用料稍微逊色了一些，但这些足可以假乱真的服装却只需200到600元。

这些追求款式的顾客在看过所有的服装之后，大多都不愿花费几千元去买那些名牌服装，而这些仿制品就成了他们争着抢购的对象。就这样，仿制服装在短短几天内很快脱销，而这家位于僻静小街的小店也因此名扬远近，自此以后，来该店购买服装的顾客络绎不绝，经营状况得到了根本性的转变。

这位香港商人用一个“小聪明”就在经营活动中取得利润，从众多服装店中脱颖而出，这就是更新观念的效果，如果他一直保持着以前的那种做事风格死保不放，他还会有如今的这种局面吗？改变观念，最重要的是做到打破“引以为常”的思考模式。首先要像天线一样，做一个“T”型人，吸收各种信息，要深也要广。同时要寻求增进思考能力的方法，不断地问自己，还有什么其他的方法。要知道，一个人要能打破习惯领域，才能继续成长。企业亦是如此。管理之神松下幸之助曾说过：“一个企业最重要的是他能看别人看不到的东西，听别人听不到的声音”。这个“看得到”和“听得见”就是你的想象力和创造力，这就是你能在竞争中获胜的法宝。

新观念是对新事物的概括，新观念形成与你对新事物的了解程度相关。好的开始是成功的一半，成功的关键是观念的改变。观念一变，机会就来；新观念就是一个发现；新观念就是打开生意之门的金钥匙；新观念是你获得财富的摇钱树。

2. 更新经商观念，跟上时代步伐

当今时代是知识经济的年代，经济发展瞬息万变，知识更新日新月异，各种竞争日益激烈。新知识、新事物、新经验层出不穷。

过去是先在学校学习了知识，然后去研发，出了成果，再生产，再转换成钱。现在知识就是生产力，信息就是钱，成功学、营销学卖给你知识。观念，信息直接就转成钱了。信息时代代表财富的是网站、观念、智慧、人才、品牌、管理、系统、通道、团队。财富一直和人才在一起，你看不懂听不懂新的观念、新思想、新经济，就会成为 21 世纪的落伍者。

温州人 20 年前就用他们成功的经商业绩，创造了闻名全国的“温州模式”。然而，时至今日，“温州模式”已被温州人所扬弃、所突破，温州人成功地完成了企业由致富型向事业型的转变，市场经营实现了跨越式的发展。商场经验再次向我们证明，若想实现经营快速发展，就必须不断更新观念，具备超前的意识。

“温州模式”的最大特色是前店后厂的家庭作坊企业，人人都是相互独立的老板。你办厂我也办厂，你生产打火机我也生产打火机，造就了“一镇百厂、百厂一品”的生产经营格局。随着社会经济发展，市场竞争的日趋激烈，在先发优势即将消失殆尽之时，温州人没有抱守残缺，他们以超前的意识，毅然决然的主动打破固有的经济模式，从而实现了企业目标由致富型向事业型的转变，企业制度由家庭型向集团型的转变，企业用人由用亲向用贤的转变，使“温州模式”发生了质的飞跃。

所以说，若想在经营上实现突破，重要的是解决观念创新问题，跟上时代的步伐。举一个日常生活中大家常见的例子，看看我们观念上的差距。批发中心组织各厅召开业户经营指导会，人们发现一个奇怪的现象，无论是哪个厅，都有一些经营好的业户不愿在会上受到表扬。谁家经营好、有特色，自然是大家学习的榜样，提出表扬是为了促进共同提高。但是，许多业户害怕表扬，什么原因？原来是怕别人跟货，影响自己的生意。这其中的症结就在于经营意识和观念上的差距。有些人，学习不是为了借鉴和参考，而是拿来一切照搬。也有一些人，还喜欢过去那种单打独斗的经营方式，缺乏整体抗击市场风险的团队意识……从这件小事中就可以看出，人们在经营观念上存在着许多问题。

驻马店市西平县绿科茂牧业有限公司董事长魏林，1983 年